

# 中国宝武伸手驰援 重庆钢铁定增10亿元“补血”

中经记者 陈家运 北京报道

身处钢铁行业深度调整周期，老牌钢企重庆钢铁(601005.SH)正通过定增方式缓解资金压力。

近日，重庆钢铁发布公告，拟向实控人中国宝武钢铁集团有限公司(以下简称“中国宝武”)旗下华宝投资定向发行股份，募集不超过10亿元资金，全部用于补充流动资金及

## 10亿元定增

中国宝武此次提升控股权，兼具区域布局与产品升级双重战略意义。

根据重庆钢铁发布的《2025年度向特定对象发行A股股票募集说明书(申报稿)》，本次定增发行价格为1.32元/股，拟发行股份数量不超过7.58亿股，募集资金总额上限为10亿元，扣除发行费用后将全部用于补充流动资金与偿还银行债务，不涉及任何新增产能项目建设。

重庆钢铁方面表示，受上市公司所处钢铁行业资金密集型的特性以及技术设备、环保要求的更新迭代影响，上市公司具有较高的流动资金需求，尤其在钢铁行业弱周期的背景下，更需要相对充足的资金以提高经营的稳定性。

中研普华研究员郭凯向记者表示，本次募资全部用于补充流动资金、偿还银行贷款，属于典型的流动性救助与债务缓释安排，叠加实控人全额认购，本质是为企业“补血续命”。该融资仅能为企业稳住基本盘，为后续调整争取时间，并无直接投向转型项目或技术升级等战略布局，因此不具备实质性战略转型属性。

重庆钢铁在公告中指出，定增将有助于进一步改善上市公司流动性水平，优化资本结构，提高上市公司的总资产和净资产规模，降低资产负债率和财务费用，提升抗风险能力。同时亦符合国家提高

偿还银行贷款。

针对资金流动性问题，重庆钢铁方面人士向《中国经营报》记者表示，从公司最新披露的报表来看，账上资金充裕，现金流状况良好，并不存在资金紧张问题。对于定增资金在银行债务偿还方面的具体比例，该人士表示，因尚未到披露节点，暂未公布具体细节，但确有相关的资金安排规划。

直接融资比重，增强金融服务实体经济能力、降低国有企业杠杆率的政策导向。

此次定增属于关联交易。定增的发行对象为华宝投资，系重庆钢铁实控人中国宝武旗下全金融投融资平台。截至定增预案公告日，中国宝武及其一致行动人合计持有重庆钢铁29.51%股份，本次定增完成后，其持股比例将提升至35.07%。目前，该定增方案已获得重庆钢铁董事会、股东大会审议通过及中国宝武批复，尚需上海证券交易所审核通过并经中国证监会注册同意后正式实施。

重庆钢铁方面人士向记者介绍，此次定增完成后，中国宝武持股比例将首次突破30%，大股东对公司的控制权进一步巩固，这为后续公司在治理优化、产业布局等方面奠定更坚实的基础。

对此，葛昕表示，中国宝武此次增持并非单纯的资本操作，而是基于全国产业布局与川渝区域发展的战略抉择。重庆钢铁此前通过资本兼并方式被纳入宝武体系，提升单一大股东控制权，是中国宝武实现对其控股运营、深化产业协同的必然举措。

葛昕指出，中国宝武此次提升控股权，兼具区域布局与产品升级

兰格钢铁网研究中心副主任葛昕在接受记者采访时表示，中国宝武此次增持并非单纯的资本操作，而是基于全国产业布局与川渝区域发展的战略抉择。重庆钢铁此前通过资本兼并方式被纳入宝武体系，提升单一大股东控制权，是中国宝武实现对其控股运营及深化产业协同的必然举措。

双重战略意义。从区域层面来看，川渝地区近年来在基建、汽车制造产业发展方面位居全国前列，尤其是新能源汽车产业已成为行业排头兵，催生了庞大且多元的钢材需求。重庆地处西南交通关键节点，待相关交通线路与平陆运河打通后，向南可衔接海上丝绸之路通往东南亚，向北经西安陆路联通“一带一路”辐射新疆，战略区位优势显著。中国宝武提升对重庆钢铁的控股权，正是为了强化在这一核心区域的市场掌控力，抢抓区域经济发展红利。

从产品与产业发展角度看，葛昕提到，重庆钢铁此前确实存在产品结构单一的问题，但近年来依托中国宝武研究院的技术加持，企业持续推进产品线升级，在耐腐蚀钢材、板材、汽车板等高端钢材领域不断突破，逐步摆脱单一产品依赖。此次中国宝武增持，将进一步为重庆钢铁提供技术、研发、资金等全方位支持，助力其适配川渝地区基建升级与制造业转型需求。

“在未来发展层面，随着控制权的进一步稳固，中国宝武也将在资金、技术、研发等方面为重庆钢铁提供更有力的支持，助力重庆钢铁突破当前发展瓶颈。”重庆钢铁方面人士表示。



图为重庆钢铁厂区。

公司官网图

## 连续四年亏损

重庆钢铁连续亏损，主要源于行业周期下行、自身经营短板等压力。

此次大手笔定增，背后是重庆钢铁近年来持续亏损的经营业绩。

财报数据显示，2022—2025年，重庆钢铁已连续4个年度出现归母净利润亏损，4年累计亏损金额超过84亿元。

2022年，重庆钢铁实现营业收入365.62亿元，归母净利润亏损10.19亿元。2023年，亏损幅度进一步扩大，虽全年营业收入增至393.18亿元，但归母净利润亏损达14.94亿元。2024年，全年营业收入下滑至272.44亿元，归母净利润亏损31.96亿元。2025年，尽管亏损幅度有所收窄，但仍未摆脱亏损困境，全年实现营业收入240.02亿元，归母净利润亏损27.22亿元。

对此，郭凯表示，重庆钢铁连续亏损，主要源于行业周期下行、自身经营短板等压力。钢铁行业呈现“三高三低”格局，钢材价格下跌与铁矿石高位运行挤压利润空间。作为西南长流程钢厂，重庆钢铁远离沿海原料端与东部主消费市

场，物流成本高企，成本传导能力较弱，产品结构以中低端板材为主，高附加值品种占比低，区域竞争劣势明显。

葛昕也表示，重庆钢铁亏损核心原因之一是生产成本偏高，这也是制约其盈利的关键短板。同时，早年产品结构单一，难以适配市场多元化需求，进一步加剧了经营压力。从行业大环境来看，钢铁行业处于周期性低谷，市场供需失衡、价格波动，也给企业经营带来了外部压力。

但葛昕同时强调，重庆钢铁具备独特的发展优势，可逐步化解成本与经营困境。川渝地区有色矿产资源丰富，相较于黑色系钢材成本偏高的问题，当地有色资源成本优势明显，而高端板材、高品质钢材生产对有色资源依赖度较高，这为重庆钢铁发展高端钢材产品提供了天然的矿产与地理优势。此外，川渝地区属于钢材净流入区域，本地钢材供给无法完全满足市场需求，大量钢材需从外地采购，区域内需市场潜力巨大，随着企业产品结

构优化，有望充分挖掘本地市场需求，扭转亏损局面。

谈及重庆钢铁未来发展，葛昕认为，在中国宝武的全面赋能下，叠加川渝区域经济高速发展、“一带一路”交通节点的战略机遇，企业发展前景可期。一方面，控股权稳固后，中国宝武将在管理、技术、产业链协同上给予更多支持，助力企业降本增效、完善产品矩阵。另一方面，依托区域基建、新能源汽车、装备制造等产业的增长红利，重庆钢铁可精准对接高端用钢需求，逐步实现从单一产品向多元化、高端化产品转型，突破当前经营瓶颈，实现高质量发展。

郭凯认为，重庆钢铁破局需“三管齐下”。一是依托中国宝武协同，整合西昌钒钛磁铁矿资源，打通低成本原料通道，优化物流布局；二是产品结构升级，聚焦西南基建、汽车、装备制造需求，提升高附加值板材、特种钢占比，增强区域定价权；三是降本增效，提升自发电比例，缩短冶炼周期。

# 储能产业迎来爆发期 步入全面商业化阶段

中经记者 张英英 吴可仲 北京报道

受政策、技术和应用场景等多重因素驱动，储能产业发展迎来爆发期。

4月1—2日，《中国经营报》记者走访第十四届储能国际峰会暨展览会(ESIE2026)发现，我国储能产业已从规模化发展阶段转向全面商业化，在角色定位、技术迭代、应用场景三大维度上均实现突破，行业景气度持续攀升。业内普遍认为，未来5年储能市场规模将持续增长，储能正成为能源转型及不同用电场景中的关键组成部分。

中国能源研究会理事长史玉波表示，储能作为新型电力系统的稳定器，以及能源革命的核心支撑，已突破了单一的电力配套范畴，成为贯穿能源生产、传输和消费全链条，赋能千行百业的关键基础设施。

“产业发展正从政策驱动迈向市场化、规模化、多元化发展的全新阶段，未来需要持续深耕场景创新，聚焦新型应用场景的开发与优化，才能走向更加广阔的市场。企业要跳出单一设备制造思维，重新定义储能全生命周期价值，推动从重资产投入向市场化盈利转型。”史玉波强调。

## 角色升级

近年来，我国对储能产业的政策支持持续加码，新型储能已连续3年被写入《政府工作报告》，并被列入“新兴支柱产业”。

中关村储能产业技术联盟理事长、中国科学院工程热物理研究所所长陈海生认为，中国储能总体上实现了从规模化发展向全面商业化的转变，正从“关键支撑”到“核心支柱”跃升。

陈海生表示，储能角色在电力系统中的角色已经发生根本性变化，即从过去的“辅助调节工具”转变为“电力系统的核心主体”。不仅如此，储能的身份也获得认可，从“依

## 技术迭代

记者在展会现场走访发现，多家储能企业展示了即将量化的电芯和系统新品，技术迭代和价值升级趋势明显。这也意味着，500Ah+、600Ah+的大电芯开始逐步向市场渗透，6MWh+的储能系统也逐步进入商业化应用阶段。

据业内人士介绍，500Ah+电芯

## 场景创新

在政策和市场催化下，人工智能数据中心(AIDC)、零碳园区、矿区微网、风光储氢、光储充等场景创新成为储能产业关注的焦点。

阳光电源副总裁兼储能事业部总裁徐清表示，场景创新正加速推动储能规模化应用。储能应用场景几乎无处不在，无论是发电侧光伏等新能源配套储能，还是用电侧充电桩、数据中心等终端需求，行业已真正迈入“储能+”时代。

附电源或电网”转向“独立市场主体”，可自主参与多类市场交易。交易品种从单一辅助服务，升级为“中长期+现货+辅助服务+容量补偿”全品类；收益模式则改变了以往依赖政策补贴与容量租赁的方式，形成“峰谷套利+辅助服务+容量补偿”的多元叠加模式，有效激发了市场活力。

据中关村储能产业技术联盟(CNESA)统计，截至2025年年底，中国已投运电力储能项目累计装机规模为213.3GW，年增长率54%。其中，全国新型储能累计装机规模达144.7GW，年增长率85%，较“十三

产能将在2026年下半年集中释放，企业有望迎来规模化量产交付。黄锋表示，当前市场上的100Ah、314Ah电芯产品在未来2—3年仍存在一定需求；而500Ah+、600Ah+电芯将在未来3—5年成为市场主流，随着6小时、8小时长时储能场景的普及，1000Ah+电芯也将逐步推出，

记者注意到，不少储能企业针对不同场景展开布局。其中，海博思创在展会上系统展示了多场景领域的应用成果，并推出“储能+X”全维度升级方案，覆盖独立储能、光储融合、算电协同(AIDC场景)、源网储荷、台区末端电网替代、智慧充储、油田、矿山等关键场景。

其中，AIDC场景成为储能产业的重要增长极。远景能源高级副总裁田庆军认为，AI是时代赋

予储能行业的“红利”，未来全球电力增量的一半以上将被AI消耗，这为储能提供了前所未有的市场空间。

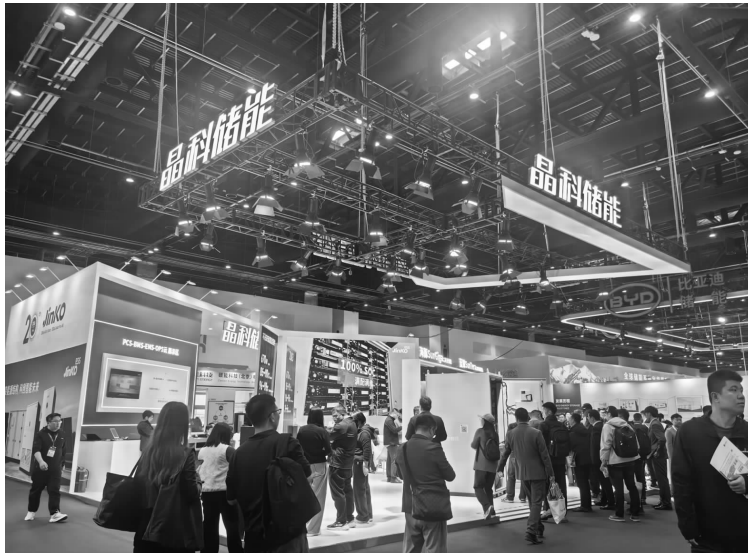
双登股份董事长杨锐表示，当前AI算力迎来爆发式增长，正催生前所未有的产业变革机遇，能源存储已成为AI时代的核心底座。王兵表示，去年鹏辉能源推出的AIDC产品获得了客户的良好反馈，主要满足AI算力中心对储能系统毫秒级响应与高功率备

产业迭代呈现循序渐进的特点。

鹏辉能源研究院产品总监王兵在接受记者采访时认为，未来3年，500Ah+电芯将主导市场，企业在推出大电芯产品时需贴合下游客户需求，避免盲目跟风。她强调，随着储能产业进入全面商业化阶段，企业核心竞争力源于技术创

新与成本控制。电芯容量提升虽能实现降本，但必须以安全为首要前提，否则便失去意义。

值得一提的是，当下企业之间的储能产品竞争正进一步升级。晶科储能产品总监焦时易表示：“当前单纯的产品硬件竞争已进入平台期，未来硬件本身的竞争力占比将



图为第十四届储能国际峰会暨展览会(ESIE2026)晶科储能展台。

张英英/摄影

展望未来，市场增长空间依然广阔。CNESA预测，至2030年，在保守场景下，我国新型储能累计规模将达到371.2GW；理想场景下可

达450.7GW，对应两种场景下的年均复合增长率分别为20.7%和25.5%。尽管增速放缓，但绝对增量仍保持较高水平。

不足20%。从宏观层面看，企业需要更加注重产品规划与全球市场需求趋势的匹配度；从微观层面看，供应链体系构建和全周期服务能力等要素才是产品核心竞争力的重要体现。未来，公司将进一步贴近客户，以场景化思维推进产品规划，同时推动业务与AI深度融合。”

因地制宜发展绿电直连、新能源就近接入增量配电网等绿色电力直接供应模式。

记者在展会上了解到，受项目经济效益不突出等因素制约，零碳园区场景的储能市场空间仍有待释放。多位受访人士认为，未来在深度减碳与绿色转型的大背景下，推动“以绿制绿”、构建绿色制造闭环，将成为零碳园区乃至整个工业低碳发展的必然趋势。